

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO**

CAMILA CALETTI BAVARESCO

**O COMPORTAMENTO DO INDIVÍDUO AFETA A SUA SENSIBILIDADE À
CHOQUES FINANCEIROS?**

Porto Alegre

2018

CAMILA CALETTI BAVARESCO

**O COMPORTAMENTO DO INDIVÍDUO AFETA A SUA SENSIBILIDADE À
CHOQUES FINANCEIROS?**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Dr. Marcelo Scherer Perlin

Porto Alegre

2018

CIP - Catalogação na Publicação

Bavaresco, Camila Caletti
O Comportamento do indivíduo afeta a sua
sensibilidade à choques financeiros? / Camila Caletti
Bavaresco. -- 2018.
60 f.
Orientador: MARCELO SCHERER PERLIN.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do
Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Programa
de Pós-Graduação em Administração, Porto Alegre, BR-RS,
2018.

1. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS. 2. COMPORTAMENTO
FINANCEIRO. 3. LÓCUS DE CONTROLE. 4. TRAÇOS DE
PERSONALIDADE. 5. CHOQUE FINANCEIRO. I. PERLIN,
MARCELO SCHERER, orient. II. Título.

Camila Caletti Bavaresco

**O comportamento do indivíduo afeta a sua sensibilidade à choques
financeiros?**

Dissertação apresentada ao Programa de
Pós-Graduação em Administração da
Universidade Federal do Rio Grande do
Sul, como requisito parcial para obtenção
do título de Mestre em Administração.

Prof. Dr. Marcelo Scherer Perlin

Orientador

Profa. Dra. Kelmara Mendes Vieira

Examinadora

Prof. Dr. Guilherme Kirch

Examinador

Prof. Dr. Marcelo Brutti Righi

Examinador

Porto Alegre

2018

RESUMO

Diante do cenário de crise econômica vivenciado no Brasil nos últimos anos, a preocupação em minimizar os seus efeitos na vida financeira da população tornou-se fundamental. Assim, evidenciar fatores que possam ter contribuído para um maior nível de impacto pelo choque é importante para que se formule campanhas de conscientização financeira, visando maior bem estar da população. Com base nisso, este trabalho testa, através de uma regressão logística ordinal, a influência do comportamento do indivíduo no nível de impacto por choques econômicos. Para isso foram utilizados 366 questionários aplicados na região da Grande Porto Alegre. Foram, assim, analisadas e comparadas as principais características de quatro categorias de impacto: não afetados pelo choque financeiro, afetados de forma fraca, moderada e forte. Os principais resultados apontaram diferenças de comportamento significativas entre as pessoas menos afetadas e aquelas mais impactadas no que se refere a locus de controle e comportamento financeiro, confirmando que as variáveis testadas podem ajudar a explicar o nível de impacto.

Palavras-chave: locus de controle, traços de personalidade, comportamento financeiro, choque econômico, nível de impacto, crise.

ABSTRACT

Given the economic crisis scenario that Brazil has been facing in recent years, the concern to minimize its effects in the financial life of the population has increased greatly. Therefore, to evidence factors that might have contributed to a higher level of impact caused by its shock is important to create campaigns promoting financial awareness which aim to improve the population's well-being. Thus, the present work aims to analyze, through an ordinal logistic regression, the powerful influence of the behavior in the impact of economic shocks on people. To achieve this purpose, 366 questionnaires were applied in the region of great Porto Alegre. The main characteristics of four impact categories were analyzed and compared: those not affected by the financial shock, those who were weakly affected, those who were partially affected and those who were strongly affected by the financial shock. The main results showed significant differences in behavior among the least affected people and those most impacted regarding the control locus and financial behavior, confirming that the variables tested can help to explain the levels of impact.

Keywords: Control locus, personality traits, financial behavior, economic shock, level of impact, crisis.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Variáveis socioeconômicas e demográficas.....	28
Tabela 2 – Nível de Impacto pela Crise	29
Tabela 3 – Análise descritiva das variáveis analisadas.....	30
Tabela 4 – Média de escore das variáveis analisadas por categoria de impacto.....	31
Tabela 5 – Resultado da regressão logística ordinal.....	31
Tabela 6 – Resultado da regressão logística ordinal estimada com a variável Lócus de Controle ao Azar	35
Tabela 7 – Resultado da regressão logística ordinal estimado com a variável Lócus de Controle Outros Poderosos	36
Tabela 8 – Resultado da regressão logística ordinal estimado com a variável Lócus de Controle Interno.....	37

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Variáveis testadas em regressão logística de variável dependente nível de impacto pela crise	23
Quadro 2 – Síntese da relação entre as variáveis comportamentais e demográficas e a gestão financeira	24

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
- CNDL - Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas
- FEE - Fundação de Economia e Estatística
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- OECD - Organization for Economic Cooperation and Development
- PIB - Produto Interno Bruto
- SPC - Serviço de Proteção ao Crédito

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	OBJETIVO GERAL	17
1.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
2	METODOLOGIA	18
3	ANÁLISE DOS RESULTADOS	27
3.1	TESTES DE ROBUSTEZ	35
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
	REFERÊNCIAS	40
	ANEXO A – QUESTIONÁRIO	49
	ANEXO B – ALPHA DE CRONBACH	58
	ANEXO C – CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS PREDITORAS	59

1 INTRODUÇÃO

Desde o ano de 2014, o Brasil vem apresentando sinais de deterioração do quadro econômico e, por consequência, provocando grandes mudanças na vida financeira da população. A partir de então vêm crescendo os índices de desemprego, bem como vêm sendo reduzidos os índices de produto interno bruto (PIB), renda per capita e investimentos, diminuindo fortemente o poder aquisitivo da população brasileira e causando maior preocupação com a sua gestão financeira pessoal.

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Mensal (IBGE, 2017), o desemprego atingiu 13,6% da população no primeiro trimestre de 2017, índice bastante superior ao registrado em 2013, quando atingia 4,3% da população. Ainda, segundo o Sistema de Contas Nacionais (IBGE, 2016), a queda no PIB foi de 3,6% em 2016, e a inflação medida pelo IPCA atingiu 6,29%, enquanto o PIB de 2013 atingiu um crescimento de 2,3% e a inflação foi de 5,91%.

Assim como o cenário econômico, o comportamento financeiro da população também apresentou declínio. Conforme pesquisas realizadas pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), o número de consumidores com contas em atraso chegou a 58,7 milhões em Abril de 2016, representando 39,64% da população entre 18 e 95 anos. Ainda segundo as pesquisas, 53% dos brasileiros admite ter realizado pelo menos uma compra por impulso nos três meses anteriores, 41% destes estavam inadimplentes, e 32% dos entrevistados citaram que a falta de controle financeiro impede o pagamento das contas. Também vale ressaltar que o número de consumidoras que chega ao fim do mês sem qualquer sobra financeira ou até mesmo no vermelho equivale a 50,4% da população feminina.

Diante dessa preocupante situação, vem ocorrendo um aumento no interesse sobre o estudo de finanças pessoais, a fim de dar condições à população para enfrentar choques financeiros sem perda de poder aquisitivo e sem necessidade de contração de dívidas, minimizando seus efeitos e, trazendo, assim, maior bem estar financeiro à população. Por essa razão, torna-se necessário investigar os vieses cognitivos que influenciam a tomada de decisão financeira dos indivíduos, assunto amplamente estudado no campo das finanças comportamentais (WANG, LU e MALHOTRA, 2011; NYHUS E WEBLEY, 2001; DONNELLY, IYER E HOWELL, 2012; KUNKEL, VIEIRA E POTRICH, 2015).

As Finanças Comportamentais se apresentam como um ramo no campo de estudo de finanças cujo objetivo é incorporar os aspectos psicológicos dos indivíduos no processo de tomada de decisões financeiras. Para Belsky e Gilovich (2002, p.11), essa área de estudo também poderia ser chamada de economia comportamental, uma vez que combina psicologia e economia para “explicar por que e como as pessoas tomam decisões aparentemente irracionais ou ilógicas quando gastam, investem, poupam ou emprestam dinheiro”.

Por apresentar uma visão multidisciplinar, englobando economia, psicologia e sociologia, as Finanças Comportamentais podem ser consideradas uma revolução da Moderna Teoria de Finanças, arcabouço teórico composto por diversas teorias que, conforme Mullainathan e Thaler (2000), sugerem um mundo formado por indivíduos com capacidade de tomar decisões totalmente racionais, sem vieses acerca do futuro e estruturadas de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada, processando de forma lógica todas as informações disponíveis.

Contrariando a Teoria Moderna, as Finanças Comportamentais estão fortemente relacionadas à aplicação das revelações da psicologia na teoria econômica. Seus precursores foram Daniel Kahneman e Amos Tversky, dois psicólogos israelenses que, em 1979, desenvolveram a Teoria do Prospecto, através da qual apresentaram críticas ao modelo de tomada de decisões sugerido pela Teoria da Utilidade Esperada. A Teoria do Prospecto procura explicar a tomada de decisão considerando fatores emocionais e automáticos, além dos racionais (KAHNEMAN, 2003), tendo dado origem a um movimento de inclusão de emoções e comportamentos nos estudos realizados acerca de tomadas de decisões financeiras.

Costa Jr., Macedo Jr., Zindel & Arruda (2007) argumentam que as finanças comportamentais entendem que as decisões financeiras são tomadas por seres humanos e, assim, estão sujeitas a vieses comportamentais. Assim, um aspecto importante relacionado à tomada de decisões financeiras é a identificação da sua relação com variáveis comportamentais e psicológicas, socioeconômicas e demográficas. Diversos estudos procuraram identificar essas relações, obtendo resultados satisfatórios, como McNair et al. (2016), que, buscando compreender as características pessoais relacionadas ao comportamento financeiro durante períodos de pressão para o consumo como o Natal, verificaram que fatores psicológicos como locus de controle e propensão ao consumo desempenharam um papel importante na previsão de níveis de gastos e empréstimos, demonstrando que intervenções para

melhorar a tomada de decisões financeiras podem se mostrar mais eficazes se uma maior ênfase for colocada em questões psicológicas; e Tokunaga (1993), que buscou verificar as variáveis psicológicas, as características históricas e os eventos adversos com maior poder de identificação de pessoas com problemas associados ao crédito. Resultados mostraram que estes tem maior locus de controle externo, menor autoeficácia, veem dinheiro como uma forma de poder e prestígio, não se esforçam para economizar e apresentam mais ansiedade com relação a assuntos financeiros. Além disso, concluiu que variáveis psicológicas aumentam significativamente a habilidade de identificar grupos corretamente, validando as premissas das finanças comportamentais.

Stone e Maury (2006) desenvolveram um modelo multidisciplinar de endividamento, utilizado para a identificação preventiva de membros da Força Aérea Americana com propensão a tal comportamento. A pesquisa incluiu características demográficas e institucionais dos militares, informações econômicas, financeiras e sobre os eventos ocorridos nas suas vidas, assim como traços de personalidade quanto à atitudes financeiras. O estudo apoiou fortemente a hipótese de que o endividamento é fruto de um comportamento multifacetado, composto por aspectos demográficos, institucionais, econômicos, psicológicos e situacionais.

Já Wang, Lu e Malhotra (2011) estudaram o comportamento de usuários de dívidas de cartão de crédito e resultados mostraram que o uso do crédito rotativo estava intimamente relacionado com traços de personalidade como autocontrole, autoestima, autoeficácia, locus de controle e impulsividade. No estudo realizado por Kunkel, Vieira e Potrich (2015), encontrou-se que compras compulsivas, materialismo, comportamento de uso do cartão de crédito e alfabetização financeira apresentam-se como determinantes da dívida, assim como sentimentos negativos e baixo nível de bem-estar financeiro são consequências do endividamento.

Em decorrência destes e outros estudos, elencou-se a seguir diversas teorias acerca dos fatores psicológicos e comportamentais que podem ter influência na atitude dos indivíduos em relação à gestão financeira:

- a)** locus de controle: percepção do indivíduo sobre o grau em que os eventos ocorridos na sua vida decorrem das suas próprias ações, das ações de outras pessoas ou do acaso. Estudos sobre finanças comportamentais trazem evidências de que pessoas endividadas tendem a apresentar locus de controle externo, atribuindo suas dívidas a fatores alheios ao seu comportamento

(LIVINGSTONE e LUNT, 1992; TOKUNAGA, 1993; WANG, LU e MALHOTRA, 2011);

- b)** traços de personalidade: conjunto de características pessoais comportamentais que regem pensamentos e ações cotidianas. Donnelly, Iyer e Howell (2012) identificaram que dois traços de personalidade são fortemente correlacionados com a gestão do dinheiro: a conscienciosidade, positivamente correlacionada com a gestão financeira, trazendo atitudes financeiras mais positivas e maior autocontrole; e o neuroticismo, negativamente correlacionado com a gerência de dinheiro. Da mesma forma, o estudo de Brandstatter e Brandstatter (1996) sugere que conscienciosidade é bastante relacionada com o ato de poupar. Nyhus e Webley (2001), encontraram resultados sugerindo que maior neuroticismo e extroversão preveem maior endividamento e menor poupança, assim como maior agradabilidade indica maior propensão ao endividamento.
- c)** comportamento financeiro: refere-se à maneira como as pessoas gerenciam seus recursos financeiros, englobando estilo de vida, seu comportamento de compras, de poupança e de dívidas. É definido como a forma com que as pessoas lidam com o dinheiro em suas vidas (ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, 2013). Segundo Atkinson e Messy (2012), um comportamento financeiro apropriado sugere a construção de segurança financeira e um efetivo planejamento das despesas. Em seu estudo, Xiao et al. (2011) identificaram que pessoas com bons comportamentos financeiros possuem menor propensão ao endividamento, tendo atitudes financeiras mais adequadas.
- d)** variáveis sociodemográficas: diversos estudos apontam influência de variáveis sociodemográficas como renda, sexo e idade no comportamento financeiro do indivíduo. Resultados dos estudos de Lea, Webley e Levine (1993), Campara e Ceretta (2015) e Bricker et al. (2012) indicaram que variáveis econômicas, como renda, apresentam correlação com endividamento. O estudo de Wang, Lu e Malhotra (2011) evidencia que os homens tem maior propensão ao endividamento quando comparados às mulheres: utilizam o crédito rotativo de cartões de crédito mais frequentemente, utilizam diversos outros tipos de empréstimos e financiamento e são mais autoconfiantes. Já Potrich et al. (2014) evidencia que pessoas do sexo masculino possuem um maior nível de

alfabetização financeira do que as pessoas do sexo feminino. Pesquisa realizada por Gathergood (2012) revelou que pessoas de menor idade são mais propensas a apresentarem comportamentos financeiros inapropriados e, por consequência, a endividarem-se, devido ao fato de não terem deveres financeiros com a família.

- e) educação financeira: processo através do qual as pessoas melhoram a sua compreensão em relação a conceitos e produtos financeiros, contribuindo para tomada de decisões financeiras satisfatórias. Em seu estudo, Klapper, Lusardi e Panos (2013) sugerem que pessoas com maior nível de educação financeira são menos propensas a reportar queda no poder aquisitivo durante choques macroeconômicos.
- f) compras compulsivas: refere-se ao comportamento de compras sem planejamento e análise de custo-benefício. No estudo realizado por Kunkel, Vieira e Potrich (2015) encontrou-se que compras compulsivas se apresentam como um determinante do endividamento.
- g) autoestima: refere-se à satisfação e admiração por si próprio em relação à suas características físicas e comportamentais. Wang, Lu e Malhotra (2011) estudaram o comportamento de usuários de cartão de crédito com dívidas, e resultados mostraram que o uso do crédito rotativo é mais frequente em pessoas com baixa autoestima.
- h) materialismo: característica relacionada à devoção a bens, valores e prazeres materiais. Potrich et al. (2016) trazem resultados que sugerem que quanto mais materialista o indivíduo for, maior será a sua propensão ao endividamento. Da mesma forma, no estudo realizado por Kunkel, Vieira e Potrich (2015) encontrou-se que o materialismo é um determinante da dívida.

Apesar dos elementos elencados, países emergentes, historicamente mais afetados por choques financeiros, possuem uma carência de informações a respeito da interferência de variáveis comportamentais e psicológicas no nível de impacto de choques econômicos nas famílias, uma vez que estudos neste campo são bastante escassos nestes países. Por apresentarem maior sensibilidade a choques, uma vez que possuem grande dependência de capital externo, ao contrário de países desenvolvidos, como os Estados Unidos, que possui uma economia bastante sólida e autossuficiente em relação à capital, países emergentes como o Brasil são impactados também por choques financeiros externos, que acabam por afetá-los em

função da saída do capital externo. Tal retirada resulta na desvalorização do preço de ações de empresas negociadas em bolsa de valores e na desvalorização da sua moeda corrente, impactando diretamente o comércio com outros países, afetando, assim, a atividade econômica como um todo, a qual acaba causando a redução do poder aquisitivo da população, gerando um choque financeiro interno.

Assim, este trabalho visa preencher tal lacuna ao investigar a influência de variáveis comportamentais e demográficas no nível de impacto de choques financeiros em pessoas físicas em um país emergente como o Brasil, através de uma abordagem multidisciplinar, com o objetivo de verificar as principais características de cada grupo de pessoas: não afetados pelo choque financeiro, afetados de forma fraca, moderada e forte.

Evidenciar os fatores que possam intervir no nível de impacto por choques financeiros é importante para que as pessoas tenham condições de buscar alternativas para uma melhor gestão financeira e atentem-se previamente para os fatores que podem influenciá-la negativamente.

O presente estudo teve como base o estudo realizado por Klapper, Lusardi e Panos (2013), que usou dados em painel sobre alfabetização financeira na Rússia para investigar, entre outros fatores, se níveis mais baixos de educação financeira trazem maior vulnerabilidade financeira durante uma crise, como a de 2009. Resultados apontaram que indivíduos com maior alfabetização financeira foram significativamente menos propensos a relatar queda na renda durante o choque de 2009 e indicaram que a relação entre educação financeira e disponibilidade de recursos foi mais forte em 2009 do que em 2008, mostrando que a alfabetização financeira pode estar relacionada à adoção de estratégias individuais para enfrentamento de choques, sugerindo, dessa forma, que conhecimento sobre finanças e comportamento financeiro podem ser fatores essenciais para uma boa gestão financeira e, conseqüentemente, podem ajudar a reduzir o abalo por choques econômicos.

Em que pese tenha sido baseado no estudo citado, de maneira diversa, o presente estudo, objetivando colaborar na compreensão dos principais fatores comportamentais que podem influenciar a administração financeira pessoal e o conseqüente grau de impacto de choques financeiros nos indivíduos, analisa através de estatística descritiva e análise de regressão logística ordinal, outras variáveis comportamentais, bem como aspectos demográficos. Assim, no presente estudo são

investigados os traços de personalidade, o comportamento financeiro e o locus de controle de pessoas residentes da região da Grande Porto Alegre com idade igual ou superior a 20 anos, afetados ou não pelo choque econômico vivenciado no Brasil. Para o presente estudo são utilizados 366 questionários coletados, os quais são estruturados em 74 afirmações divididas em três blocos: nível de impacto pela crise, perfil comportamental e dados sociodemográficos.

O conhecimento dos fatores mais expressivos mostra-se importante à medida que é fundamental para a formulação de campanhas de conscientização financeira, visando maior bem-estar da população. Para a adoção de estratégias de minimização de impacto por crises financeiras, é indispensável que exista um modelo que indique o grau de impacto dos indivíduos e características que podem tê-lo elevado.

Os resultados encontrados no presente estudo mostram que há uma relação de dependência estatística entre o nível de impacto por choques e as variáveis locus de controle interno, locus de controle ao azar, agradabilidade, comportamento financeiro, sexo e escolaridade. Dessa forma, verificou-se que pessoas que possuem maior locus de controle externo, pessoas do sexo feminino e pessoas mais agradáveis têm maior probabilidade de serem mais afetadas por choques. Já indivíduos com maior locus de controle interno, com atitudes financeiras adequadas e com grau de escolaridade ensino médio tem menor probabilidade de serem mais impactados.

1.1 OBJETIVO GERAL

O principal objetivo deste estudo é analisar variáveis comportamentais que podem afetar o nível de impacto de choques econômicos, visando verificar as principais características de cada grupo de respondentes - não afetados por choques financeiros, afetados de forma fraca, moderada ou forte.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para alcançar esse objetivo, os seguintes objetivos específicos foram traçados:

- a) Verificar o nível de impacto do choque econômico brasileiro na vida financeira dos indivíduos;
- b) Analisar o locus de controle, traços de personalidade e o comportamento financeiro dos entrevistados;
- c) Validar os fatores investigados;
- d) Analisar o perfil comportamental das pessoas afetadas ou não pelo choque financeiro.

2 METODOLOGIA

O cenário da pesquisa deste estudo foi a região da Grande Porto Alegre, por ser a região mais densamente povoada do estado do Rio Grande do Sul, concentrando 37,7% da população, e por concentrar grande parte da população economicamente ativa. Além disso, responde por cerca de 43% do PIB Total do estado (FEE, 2015), apresentando 9,6% de seus desempregados.

A pesquisa foi realizada de forma mista e por conveniência, tendo 64% dos questionários respondidos de forma online e 36% de forma presencial na região central da cidade de Porto Alegre. A população-alvo do estudo é formada por residentes da região da Grande Porto Alegre com idade maior ou igual a 20 anos, visto a importância de os respondentes serem economicamente ativos.

Para determinar o tamanho da amostra, considerou-se erro de 5%, nível de confiança de 95% e uma população finita de 3.076.579 pessoas (FEE, 2015), que representa o total de pessoas com o perfil definido. Sendo assim, a amostra necessária é de 385 respondentes.

Com o objetivo de alcançar a amostra necessária foi utilizado o método *survey*. Ao final do período de coleta, ocorrido no período entre outubro de 2015 e abril de 2016, a pesquisa contou com 422 respondentes, dos quais 56 casos foram considerados inválidos por não preencherem os critérios de idade e/ou cidade de residência. Assim, o estudo contou com 366 questionários válidos, os quais foram utilizados no estudo.

Para a coleta de dados foi utilizado um questionário estruturado em 74 afirmações dividido em três blocos. O primeiro é composto por 7 afirmativas referentes às mudanças ocorridas na vida financeira do respondente nos últimos 2 anos, dando origem à variável dependente Nível de Impacto pelo choque financeiro.

Em função da ausência de estudos anteriores relacionados, foi definida uma escala própria de impacto pela crise em 4 níveis categóricos organizados em ordem crescente de intensidade (não afetado, afetado de forma leve, moderada e forte). A classificação baseia-se na concordância ou discordância em relação às afirmações apresentadas (itens 1 a 7 do questionário), sendo as primeiras quatro afirmações relacionadas às mudanças financeiras ocorridas nos últimos dois anos e as restantes relacionadas à atribuição ou não das mudanças relatadas ao choque econômico vivenciado no Brasil. Assim, a escala tem como objetivo verificar as mudanças na vida

financeira dos respondentes ocorridas nos últimos 2 anos e o impacto que o choque econômico teve sobre elas. A escala varia de 1 a 4, sendo:

- 1) categoria 1: correspondente aos indivíduos que não tiveram mudanças financeiras no período e, portanto, não foram afetados pela crise (nenhuma concordância com as afirmações relacionadas à mudanças);
- 2) categoria 2: correspondente aos indivíduos afetados de forma leve pela crise (concordância em uma das afirmações em relação à mudanças);
- 3) categoria 3: correspondente aos indivíduos afetados pela crise de forma moderada (concordância em duas ou três afirmações relacionadas à mudanças);
- 4) categoria 4: correspondente aos indivíduos afetados pela crise de forma forte (concordância em todas as afirmações relacionadas à mudanças).

Quanto maior a categoria obtida na escala, maior é o nível de impacto do indivíduo pelo choque financeiro brasileiro.

O segundo bloco refere-se ao perfil comportamental, para o qual houve a junção de 3 questionários padronizados com respostas em escala Likert de 5 pontos (1 - discordo totalmente - a 5 - concordo totalmente-). Cada um dos questionários avalia uma faceta comportamental da amostra: locus de controle, traços de personalidade e comportamento financeiro.

O locus de controle tem sua origem na Teoria de Aprendizagem Social de Rotter (1954), que afirma que a probabilidade de o indivíduo empregar um determinado comportamento em uma dada situação é uma função de expectativas de que a sua conduta o levará ao resultado desejado. Este construto, como definido por Rotter (1966), refere-se à extensão a que uma pessoa atribui eventos ao seu próprio comportamento. Pessoas com locus de controle interno acreditam que o seu comportamento influencia os resultados, enquanto aqueles com locus de controle externo tendem a ver os eventos como sendo resultado do destino, do acaso ou da ação de outros. Na literatura, o locus de controle é definido em termos de expectativa em relação ao resultado (Rotter, 1966), de percepção da origem do controle dos eventos (Levenson, 1981) ou de necessidade intrínseca (Romero-García, 1986).

Levenson (1972; 1973; 1974) definiu três dimensões para este fator: a dimensão pessoal, isto é, a convicção de que o próprio sujeito controla os fatos ocorridos em sua vida; a dimensão social, caracterizada pelo poder de outras pessoas como fonte de controle; e a dimensão impessoal, representada pela sorte ou acaso.

Assim, foram elaboradas três subescalas: controle interno, controle por outras pessoas poderosas e controle por fatores fortuitos.

Para este estudo, utilizou-se a escala de Levenson (1973) em sua versão traduzida e validada por Tamayo (1988), a qual possui três escalas para medir diferentes aspectos do locus de controle: internalidade (I), outros poderosos (OP) e azar (A). A escala é composta por 24 itens, referentes às afirmações de número 11 a 34 do questionário. Cada uma das três escalas varia de 8 a 40, valor correspondente à soma das respostas.

- Variável 1: Escala Internalidade (I). Mensurada através de oito itens do questionário. Quanto mais alto o escore nesta escala, mais o sujeito supõe que ele próprio controla os fatos que ocorrem na sua vida.
- Variável 2: Escala Outros Poderosos (OP). Da mesma forma, a escala outros poderosos é mensurada por meio de oito itens do questionário. Quanto mais alto o seu escore, maior a indicação de que o sujeito supõe que pessoas poderosas tem controle sobre sua vida.
- Variável 3: Escala Azar (A). Também mensurada através de oito itens do questionário. Quanto mais alto seu escore, maior a indicação de que o indivíduo explica os acontecimentos de sua vida como devidos ao acaso, ao azar, ao destino ou à vontade de Deus.

O segundo questionário do perfil comportamental refere-se ao comportamento financeiro, isto é, à forma como os indivíduos administram as suas finanças. Segundo os autores Vieira et al. (2016), o comportamento financeiro é capaz de aumentar ou reduzir o bem-estar do indivíduo. O questionário utilizado no presente estudo é de Campara e Ceretta (2015), composto por 13 questões adaptadas de Shockey (2002), O'Neill e Xiao (2012) e OECD (2013) e varia de 13 a 65 (soma das respostas). As questões correspondem aos itens de número 35 a 47 do questionário.

- Variável 4: Comportamento Financeiro. Quanto maior o escore, mais adequado é o comportamento financeiro do indivíduo.

O terceiro questionário refere-se ao Modelo dos Cinco Grandes Fatores (*Big Five Inventory*), desenvolvido por John, Donahue e Kentle (1991) com o objetivo de avaliar a personalidade dos indivíduos com base em 5 dimensões – agradabilidade, conscienciosidade, neuroticismo, extroversão e abertura -, contando com 44 itens. O modelo defende que a personalidade humana é constituída por um grande número de

fatores que convergem para cinco traços abrangentes, os quais se encontram em uma mesma posição hierárquica. São eles:

- Agradabilidade: também chamada de “Amabilidade” ou “Sociabilidade”, avalia o modo como as pessoas se relacionam. Pontuação alta neste traço indica uma pessoa amigável e afetuosa, enquanto pontuações baixas remetem a pessoas egoístas, frias e indelicadas (FRIEDMAN E SCHUSTACK, 2004);
- Conscienciosidade: avalia o nível de concentração, motivação e persistência do indivíduo. Altas pontuações apontam disciplina, responsabilidade, confiança, comprometimento e motivação. A outra extremidade indica indisciplina, descuido, facilidade de distração e pouca confiabilidade (FRIEDMAN E SCHUSTACK, 2004);
- Neuroticismo: avalia a estabilidade emocional do indivíduo. Conforme Benet-Martínez e John (1998), este traço distingue a estabilidade emocional de sentimentos negativos, como ansiedade, irritabilidade e nervosismo. Pessoas com pontuações altas nessa escala são ansiosas, tensas, inibidas e possuem baixa autoestima. Já as pessoas emocionalmente estáveis (com baixa pontuação) são calmas, otimistas e satisfeitas (FRIEDMAN E SCHUSTACK, 2004; MCCRAE, 2006).
- Extroversão: avalia a sensação de bem-estar e a disposição do indivíduo, bem como a sua habilidade de obter boas relações interpessoais. É relacionada com energia, dominância e emoções positivas (BENET-MARTÍNEZ E JOHN, 1998). Baixas pontuações nesta escala indicam introversão e submissão (FRIEDMAN E SCHUSTACK, 2004), enquanto na outra ponta da escala estão as pessoas mais entusiasmadas, ativas e sociáveis;
- Abertura à novas experiências: avalia a disposição do sujeito em experimentar novas situações. Pessoas com altas pontuações gostam de novidades, são mais criativas e originais. Baixas pontuações indicam pessoas que gostam de rotina, são superficiais, comuns ou simples (FRIEDMAN E SCHUSTACK, 2004).

Rammsted e John (2007) abreviaram o Modelo dos Cinco Grandes Fatores de John, Donahue e Kentle (1991), trazendo uma versão com apenas 10 itens, mantendo níveis significantes de confiabilidade e validade. No presente estudo foi utilizada a sua versão traduzida, adaptada no Brasil e validada por Araújo (2012), correspondente às

afirmações de número 48 a 57 do questionário. Cada faceta comportamental é medida por 2 afirmativas e sua escala varia de 2 a 10, valores correspondentes à soma das respostas.

- Variável 5: Extroversão. Quanto mais alto o escore, mais extrovertido é o sujeito.
- Variável 6: Agradabilidade. Quanto mais alto o escore, mais agradável é o sujeito.
- Variável 7: Conscienciosidade. Quanto mais alto o escore, mais disciplinado é o sujeito.
- Variável 8: Neuroticismo. Quanto mais alto o score, mais neurótico é o sujeito.
- Variável 9: Abertura. Quanto mais alto o score, mais aberto a novas experiências é o indivíduo.

O terceiro bloco refere-se a dados socioeconômicos e demográficos, sendo composto por 17 perguntas de múltipla escolha, correspondente aos itens de número 58 a 74 do questionário aplicado. As respostas buscam descrever as características sociodemográficas da amostra e seu comportamento a respeito de dívidas e investimentos. Foi avaliado o impacto de três delas na percepção de impacto da crise:

- Variável 10: Idade.
- Variável 11: Sexo. Para esta variável foi utilizada uma escala nominal: feminino (1) e masculino (2), utilizando o sexo masculino como referencial comparativo.
- Variável 12: Escolaridade. Para esta variável foi utilizada uma escala ordinal: ensino fundamental incompleto (1), ensino fundamental completo (2), ensino médio incompleto (3), ensino médio completo (4), ensino superior incompleto (5), ensino superior completo (6), pós-graduação incompleta (7) e pós-graduação completa (8). Para maior representatividade, os itens foram agrupados, criando apenas quatro categorias: ensino fundamental (completo ou incompleto), ensino médio (completo ou incompleto), ensino superior (completo ou incompleto) e pós-graduação (completa ou incompleta). Utilizou-se a pós-graduação como referencial comparativo.

Quadro 1 – Variáveis testadas em regressão logística ordinal de variável dependente nível de impacto pela crise

Teoria	Mensuração	Variáveis	Sinal Esperado
Lócus de Controle	Questões de Levenson (1973) em sua versão traduzida e validada por Tamayo (1988), com três categorias para medir diferentes aspectos através de respostas em escala Likert.	Lócus de Controle Interno	(-)
		Lócus de Controle Outros Poderosos	(+)
		Lócus de Controle ao Azar	(+)
Traços de Personalidade	Modelo dos Cinco Grandes Fatores de John, Donahue e Kentle (1991), abreviado por Rammstedt e John (2007) em versão traduzida e adaptada no Brasil por Araújo (2012). Perguntas com respostas em escala Likert.	Extroversão	(+)
		Agrabilidade	(+)
		Conscienciosidade	(-)
		Neuroticismo	(+)
		Abertura	(+)
Comportamento Financeiro	Questionário de Campara e Ceretta (2015), composto por 13 questões adaptadas de Shockey (2002), O'Neill e Xiao (2012) e OECD (2013).	Comportamento Financeiro	(-)
Variáveis Sociodemográficas	Questionário socioeconômico e demográfico.	Idade	(+)
		Sexo	(+)
		Escolaridade	(-)

Quadro 2 – Síntese da relação entre as variáveis comportamentais e demográficas e a gestão financeira

Variáveis	Relação entre as variáveis	Autores
Lócus de controle interno	<ul style="list-style-type: none"> - lócus de controle interno está negativamente correlacionado com a frequência do uso de crédito; - pessoas com lócus de controle interno tem melhor comportamento financeiro. 	Wang, Lu e Malhotra (2011); Kholilah and Iramani (2013); Perry and Morris (2005).
Lócus de controle externo	<ul style="list-style-type: none"> - pessoas endividadas tendem a apresentar lócus de controle externo; - há uma relação positiva entre lócus de controle externo e acumulação de dívidas no cartão de crédito; - quanto maior o nível de endividamento de um indivíduo, mais ele atribui o fato a fatores externos. 	Tokunaga (1993); Davies and Lea (1995); Livingstone e Lunt (1992).
Extroversão	<ul style="list-style-type: none"> - maior extroversão prevê maior endividamento e menor poupança; - a extroversão é negativamente relacionada com a gestão financeira. 	Nyhus e Webley (2001); Donnely, Iyer e Howell (2012).
Agradabilidade	<ul style="list-style-type: none"> - pessoas mais agradáveis tem menos poupança e mais propensão ao endividamento. 	Nyhus e Webley (2001).
Neuroticismo	<ul style="list-style-type: none"> - o neuroticismo é negativamente correlacionado com a gerência de dinheiro; - maior neuroticismo prevê maior endividamento e menor poupança. 	Donnely, Iyer e Howell (2012); Nyhus e Webley (2001).
Conscienciosidade	<ul style="list-style-type: none"> - a conscienciosidade é positivamente correlacionada com a gestão financeira, trazendo atitudes mais positivas e maior autocontrole; - a conscienciosidade é bastante relacionada com o ato de poupar. 	Donnely, Iyer e Howell (2012); Brandstatter e Brandstatter (1996).
Abertura	<ul style="list-style-type: none"> - a abertura é negativamente relacionada com a gestão do dinheiro; - A abertura é negativamente relacionada com o ato de poupar. 	Donnely, Iyer e Howell (2012); Asebedo et al. (2017).
Comportamento Financeiro	<ul style="list-style-type: none"> - pessoas com bom comportamento financeiro possuem menor propensão ao endividamento. 	Xiao et al. (2011)
Idade	<ul style="list-style-type: none"> - pessoas de menor idade são mais propensas a apresentarem comportamentos financeiros inapropriados; - pessoas mais jovens são mais propensas a endividarem-se. 	Gathergood (2012); Norvilitis et al. (2006); Worthy, Jonkman e Blinn-Pike(2010); Vieira, Flores e Campara (2014).
Sexo	<ul style="list-style-type: none"> - homens tem maior propensão ao endividamento quando comparados às mulheres; - pessoas do sexo masculino possuem um maior nível de alfabetização financeira do que as pessoas do sexo feminino; - Mulheres são mais propensas ao endividamento; - não há diferenças significativas em relação ao endividamento de homens e mulheres. 	Wang, Lu e Malhotra (2011); Potrich et al. (2014); Vieira et al. (2014); Norvilitis et al. (2006).
Escolaridade	<ul style="list-style-type: none"> - pessoas com maiores níveis de escolaridade possuem maiores níveis de educação financeira; - pessoas com menor nível de escolaridade são mais propensas a endividarem-se. 	Chen e Volpe (1998); Ponchio (2006); Gathergood (2012); Vieira, Flores e Campara (2014).

Com base no referencial teórico e nas relações encontradas na literatura, para análise do estudo foram formuladas as seguintes hipóteses:

- H1: Pessoas com locus de controle externo tem maior propensão de integrarem o grupo de pessoas mais afetadas por choques.
- H2: Pessoas com maior nível de neuroticismo, extroversão, agradabilidade e abertura tem maior probabilidade de compor o grupo mais afetado por choques econômicos.
- H3: Pessoas mais conscientes apresentam menor propensão a integrarem o grupo de pessoas mais afetadas por crises.
- H4: Indivíduos com bom comportamento financeiro possuem menor probabilidade de compor o grupo com maior grau de impacto pela crise.
- H5: Pessoas de menor idade tem maior probabilidade de integrarem o grupo de pessoas mais afetadas por choques.
- H6: Pessoas do sexo feminino apresentam maior propensão a serem impactadas por choques econômicos.
- H7: Indivíduos com grau de escolaridade mais baixo tendem a ser mais afetados por choques econômicos.

Para a análise dos dados, definiu-se o nível de impacto da crise como variável dependente e as demais como variáveis preditoras. Quando a variável dependente possui uma ordenação entre as categorias, o uso do modelo logístico para respostas ordinais tem interpretações mais simples e potencialmente com maior poder (AGRESTI, 2007).

Assim, para mensurar o efeito das variáveis explicativas na variável dependente, considerando que esta não possui distribuição Normal, é do tipo categórica e possui uma ordem entre as categorias, utilizou-se uma regressão logística ordinal. A regressão logística do tipo ordinal baseia-se na probabilidade acumulada de Y. Dessa forma, a probabilidade de Y recair em uma faixa de interesse j ou em categorias em faixas inferiores a ela. Então, dada uma categoria j de interesse:

$$P(Y \leq j) = \pi_1 + \dots + \pi_j, j = 1, \dots, J$$

Ainda, a probabilidade acumulada reflete a ordem das categorias da variável dependente:

$$P(Y \leq 1) \leq P(Y \leq 2) \leq \dots \leq P(Y \leq J) = 1$$

Neste tipo de regressão, um coeficiente é estimado como uma função linear das variáveis explicativas e um conjunto de pontos de corte k . A probabilidade de observar o resultado i corresponde à probabilidade de que a função linear estimada, somada ao erro, esteja dentro da faixa dos pontos de corte estimados:

$$P(Y_j = i) = P(k_{i-1} < \beta_1 x_{1j} + \beta_2 x_{2j} + \dots + \beta_k x_{kj} + \mu_j \leq k_i)$$

Assim, para verificar a representatividade das variáveis preditoras na variável dependente, estimou-se um coeficiente para cada uma delas, cuja significância foi analisada através do teste de Wald (Z). A estatística-Z é utilizada para determinar se a variável explicativa está significativamente relacionada à variável dependente.

Também foram realizados testes para verificar se o modelo como um todo ajusta adequadamente os dados e é apropriado para explicar a variável dependente. Assim, foi aplicado o teste qui-quadrado de ajuste e medido o seu pseudo- R^2 , uma medida de ajustamento do modelo utilizado em regressões logísticas.

Com o objetivo de validar os fatores de questionários aplicados, utilizou-se o Alpha de Cronbach, uma ferramenta estatística que dimensiona, em uma escala de 0 a 1, a confiabilidade de um questionário. Ele quantifica a correlação entre respostas a um instrumento de pesquisa através da análise das respostas dos respondentes, apresentando uma correlação média entre as questões. O coeficiente α é calculado a partir da variância dos itens individuais e da variância da soma dos itens de cada avaliador de todos os itens de um questionário que utilizem a mesma escala. Não há um valor mínimo específico para o coeficiente ser aceito como bom, mas a literatura vem praticando o valor de 0,70 como mínimo aceitável (FREITAS & RODRIGUES, 2005; OVIEDO & CAMPO-ARIAS, 2005).

Ainda, foi analisada a correlação entre as variáveis independentes como forma de avaliar a consistência do modelo.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A Tabela 1 evidencia que cerca de metade da amostra analisada (51,6%) é casada e 61,5% dos respondentes é do sexo feminino. Em relação à escolaridade, 36,9% da amostra possui até o ensino médio completo e 63,1% possui pelo menos ensino superior incompleto. A idade média é de 37,8 anos e 43,2% dos respondentes é funcionário assalariado, tendo 65,8% da amostra renda bruta mensal de até R\$ 4.414,64, demonstrando que a maior parte dos respondentes pertence à classe D ou E, segundo a classificação social do IBGE.

Ainda, 60,9% da amostra declara possuir dívidas e/ou financiamentos, sendo que 50,2% destes possui dívidas de até R\$ 3.310,98, valor condizente com a renda evidenciada. A principal razão apontada para a contração de dívidas é a facilidade de acesso ao crédito (33,0%), seguido por desemprego ou queda na renda (19,6%), podendo este ter sido causado pelo choque econômico. O percentual de endividamento da amostra se mostra superior à média nacional, que, segundo a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (CNC, 2017), era de 55,9% das famílias brasileiras em Janeiro de 2017.

Ainda, cerca de metade da amostra afirma possuir investimentos/reservas financeiras, representando um percentual bastante superior à média brasileira, que, segundo pesquisa do CNDL (2017), é de apenas 35% da população do país. Destes, 26,2% relataram possuir valores de investimentos acima de R\$ 71.737,91, valor bastante expressivo, apesar de a renda dos pesquisados ser relativamente baixa, o que pode indicar uma gestão financeira bastante adequada, mesmo com a pequena participação em cursos de educação financeira (24,6% da amostra).

Verifica-se também que cerca de 27% da amostra possui dívidas e investimentos/reservas financeiras simultaneamente, fato que pode indicar a necessidade de segurança financeira ao manter uma reserva, mesmo tendo prejuízo financeiro, ou indicar uma má gestão financeira, ao optar por pagar juros mais altos em dívidas do que os juros recebidos por seus investimentos. Da mesma forma, pode indicar a contração de dívidas com juros baixos, como financiamento de imóveis, a ponto de não valer a pena utilizar seus investimentos.

Tabela 1 - Variáveis socioeconômicas e demográficas

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Estado Civil	Casado(a)	189	51,6
	Solteiro(a)	140	38,3
	Viúvo(a)	7	1,9
	Divorciado(a)/Separado(a)	30	8,2
Sexo	Feminino	225	61,5
	Masculino	141	38,5
Escolaridade	Ensino Fundamental Incompleto	11	3,0
	Ensino Fundamental Completo	31	8,5
	Ensino Médio incompleto	57	15,6
	Ensino Médio completo	36	9,8
	Ensino Superior incompleto	88	24,1
	Ensino Superior completo	18	4,9
	Pós-graduação incompleta	25	6,8
	Pós-graduação completa	100	27,3
Ocupação	Funcionário(a) assalariado(a)	158	43,2
	Autônomo(a)	81	22,1
	Aposentado(a)	27	7,4
	Empresário(a)	27	7,4
	Está desempregado(a)	36	9,8
	Outro	37	10,1
Renda Bruta Mensal	Até R\$ 2.207,32	152	41,5
	De R\$ 2.207,33 a R\$ 4.414,64	88	24,1
	De R\$ 4.414,65 a R\$ 11.036,00	81	22,1
	De R\$ 11.036,01 a R\$ 22.073,20	34	9,3
	Mais de R\$ 22.073,21	11	3,0
Posse de dívidas e financiamentos	Não	143	39,1
	Sim	223	60,9
Razão da contração de dívidas	Consumo exagerado	25	12,0
	Desemprego ou queda na renda	41	19,6
	Facilidade de acesso ao crédito	69	33,0
	Falta de planejamento	13	6,2
	Má gestão financeira	15	7,2
	Problemas de saúde	6	2,9
	Outro	40	19,1
Valor das dívidas	De R\$ 0,01 a R\$ 1.103,66	64	28,7
	De R\$ 1.103,67 a R\$ 3.310,98	48	21,5
	De R\$ 3.310,99 a R\$ 5.518,30	23	10,3
	De R\$ 5.518,31 a R\$ 8.829,28	18	8,1
	De R\$ 8.829,29 a R\$ 12.140,26	9	4,0
	De R\$ 12.140,27 a R\$ 16.554,90	8	3,6
	De R\$ 16.554,91 a R\$ 19.865,88	2	0,9

continua

continuação

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Valor das dívidas	De R\$ 19.865,89 a R\$ 22.073,20	6	2,7
	De R\$ 22.073,21 a R\$ 27.591,50	6	2,7
	De R\$ 27.591,51 a R\$ 33.109,80	5	2,2
	De R\$ 33.109,81 a R\$ 38.628,10	5	2,2
	De R\$ 38.628,11 a R\$ 44.146,40	3	1,3
	De R\$ 44.146,41 a 55.183,00	7	3,1
	Acima de R\$ 55.183,01	19	8,5
Posse de investimentos / reservas financeiras	Não	171	46,7
	Sim	195	53,3
Valor de investimentos / reservas financeiras	Até R\$ 1.103,66	17	8,7
	De R\$ 1.103,67 a R\$ 3.310,98	24	12,3
	De R\$ 3.310,99 a R\$ 5.518,30	17	8,7
	De R\$ 5.518,31 a R\$ 8.829,28	22	11,3
	De R\$ 8.829,29 a R\$ 12.140,26	14	7,2
	De R\$ 12.140,27 a R\$ 16.554,90	9	4,6
	De R\$ 16.554,91 a R\$ 19.865,88	9	4,6
	De R\$ 19.865,89 a R\$ 22.073,20	4	2,1
	De R\$ 22.073,21 a R\$ 27.591,50	3	1,5
	De R\$ 27.591,51 a R\$ 33.109,80	4	2,1
	De R\$ 33.109,81 a R\$ 38.628,10	5	2,6
	De R\$ 38.628,11 a R\$ 44.146,40	10	5,1
	De R\$ 44.146,41 a R\$ 55.183,00	4	2,1
	De R\$ 55.183,01 a 71.737,90	2	1,0
	Acima de R\$ 71.737,91	51	26,2
Participação em curso de educação financeira	Sim	90	24,6
	Não	276	75,4

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 2, verifica-se que 10,4% da amostra não foi afetada pela crise, enquanto 18,6% foi afetada de forma fraca, 56,8% foi afetada de forma moderada e 14,2% foi afetada de forma forte.

Tabela 2 – Nível de Impacto pela Crise

Impacto da Crise	Frequência	Percentual
Categoria 1: Não afetado	38	10,4
Categoria 2: Impacto Fraco	68	18,6
Categoria 3: Impacto Médio	208	56,8
Categoria 4: Impacto Forte	52	14,2

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 3 são apresentadas as medidas descritivas para as variáveis que compõem o modelo de regressão:

Tabela 3 – Análise descritiva das variáveis analisadas

Variável	Frequência	Média	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão
Lócus de Controle Interno	366	27,49	20	36	3,11
Lócus de Controle Outros Poderosos	366	19,78	9	40	4,61
Lócus de Controle ao Azar	366	21,97	12	40	4,17
Extroversão	366	6,38	2	10	1,62
Agradabilidade	366	6,86	3	10	1,37
Conscienciosidade	366	7,37	3	10	1,42
Neuroticismo	366	5,87	2	10	1,91
Abertura	366	6,79	3	10	1,51
Comportamento Financeiro	366	43,89	13	65	10,59
Idade	366	37,79	20	81	12,02

Fonte: Dados da pesquisa.

Analisando-se o perfil comportamental de cada categoria, conforme Tabela 4, é possível verificar que as pessoas não afetadas pelo choque econômico possuem o maior nível de extroversão e conscienciosidade, mostrando terem bons relacionamentos e serem disciplinadas, bem como maior lócus de controle interno, atribuindo às suas atitudes o que ocorre em sua vida. O fato de serem mais extrovertidos contraria resultados de estudos já realizados, como o de Donnelly, Iyer e Howell (2012), que encontraram evidências de que esta característica comportamental é negativamente correlacionada com a administração do dinheiro. Além disso, esta categoria apresenta bom comportamento financeiro, o menor nível de neuroticismo e abertura, bem como apresentam a maior idade média dentre as categorias, ratificando as hipóteses H1, H2 (no que tange à abertura e neuroticismo), H3, H4 e H5 formuladas de acordo com resultados encontrados na literatura.

Já as pessoas afetadas de forma forte tem o maior nível de neuroticismo e lócus de controle externo, indicando que responsabilizam outras pessoas ou o acaso pelos fatos ocorridos na sua vida, apresentam o menor nível de lócus de controle interno e o pior comportamento financeiro dentre as categorias, o que confirma a necessidade de maior atenção à educação financeira para que a população seja menos afetada em situações econômicas inesperadas. Além disso, mostraram ter o menor nível de conscienciosidade, como esperado. Tais evidências validam as hipóteses H1, H2 (no que tange ao neuroticismo), H3 e H4.

Tabela 4 – Média de escore das variáveis analisadas por categoria de impacto

Variável	Não afetados	Afetados de forma fraca	Afetados de forma média	Afetados de forma forte
Lócus de Controle Interno	29,26	27,67	27,19	27,17
Lócus de Controle Outros Poderosos	19,16	19,03	19,27	23,25
Lócus de Controle ao Azar	22,02	20,80	21,39	25,78
Extroversão	6,73	6,16	6,40	6,32
Agradabilidade	6,89	7,07	6,75	7,02
Conscienciosidade	7,95	7,45	7,26	7,23
Neuroticismo	5,55	5,55	5,91	6,36
Abertura	6,65	6,98	6,79	6,65
Comportamento Financeiro	45,42	48,38	43,86	37,02
Idade	42,81	33,83	37,97	38,59

Fonte: Dados da pesquisa.

Para aplicação do modelo foram utilizados 366 casos da amostra, correspondente às pessoas que não relataram mudanças em sua vida financeira nos últimos anos e, portanto, não foram afetadas pelo choque econômico, e àquelas que tiveram mudanças em sua vida financeira em função do choque econômico sofrido.

Tabela 5 – Resultado da regressão logística ordinal

Variável	Coefficiente	Wald Z	p-valor	Razão de Chance
Lócus de Controle Interno	-0.6338	-1.78	0.076*	-0.0069*
Lócus de Controle Outros Poderosos	0.3270	1.04	0.299	0.0035
Lócus de Controle ao Azar	0.0992	2.64	0.008***	0.0108***
Extroversão	-0.8160	-1.23	0.221	-0.0089
Agradabilidade	0.2058	2.36	0.018**	0.2261**
Conscienciosidade	-0.0926	-1.15	0.250	-0.0101
Neuroticismo	0.6526	1.04	0.297	0.0071
Abertura	0.0058	0.08	0.936	0.0006
Comportamento Financeiro	-0.0425	-3.50	0.000***	-0.0046***
Idade	0.1011	1.05	0.293	0.0011
Sexo feminino	0.4195	1.86	0.063*	0.0460*
Escolaridade Ensino Fundamental	0.0652	0.15	0.880	0.0071
Escolaridade Ensino Médio	-0.6854	-2.21	0.027**	-0.0752**
Escolaridade Ensino Superior	-0.3479	-1.33	0.184	-0.0382
Pseudo - R ²	0.0799			
Qui-quadrado	67.03			

continua

continuação				
Qui-quadrado (p-valor)	0.000			
Número de observações	366			

Nota: *** significância a nível de 1%, ** significância a nível de 5%, * significância a nível de 10%

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 5 são apresentados os resultados da estimação do modelo definido na seção anterior. Além dos coeficientes e do p-valor de cada variável explicativa, são apresentadas as suas razões de chance, indicando a variação da probabilidade no caso de variação na variável explicativa. Com base na tabela, pode-se observar que há uma relação de dependência estatística entre o nível de impacto por choques e as seguintes variáveis: locus de controle interno, locus de controle ao azar, agradabilidade, comportamento financeiro, sexo e escolaridade.

Confirmando a hipótese H1, a variável locus de controle ao azar apresenta coeficiente positivo (0.0992) e estatisticamente significativo ao nível de 1% no modelo estimado, indicando que pessoas que possuem maior locus de controle externo, ou seja, que atribuem os fatos ocorridos em sua vida ao acaso, estão em nível superior na escala de impacto pelo choque econômico. Este resultado era previsto, uma vez que pessoas com problemas relacionados à finanças possuem maior propensão de atribuir culpa a outros, resultado que vai ao encontro das evidências encontradas nos estudos de Tokunaga (1993) e de Livingstone e Lunt (1992), que identificaram que pessoas endividadas atribuem as suas dívidas a fatores externos e não às suas próprias atitudes. Também corrobora o estudo de Britt et al. (2013), cujos resultados indicam que estudantes com locus de controle externo mostram os piores comportamentos financeiros.

A variável locus de controle interno apresenta coeficiente negativo (-0.6338) e estatisticamente significativo ao nível de 10% no modelo, sugerindo que quanto mais interno é o locus de controle do indivíduo, menor a probabilidade de ele estar no grupo mais afetado por choques, corroborando também a hipótese H1. Tal resultado vem ao encontro dos resultados encontrados por Perry e Morris (2005), que indicam que pessoas com locus de controle interno tem mais conhecimento financeiro e tendem a ter um comportamento financeiro mais adequado quando comparados a pessoas com locus de controle externo. Esse resultado também é consistente com Davies e Lea (1995), que verificaram que locus de controle interno é negativamente relacionado com o acúmulo de dívidas.

Conforme esperado, a variável comportamento financeiro apresenta coeficiente negativo (-0.0425) e estatisticamente significativa ao nível de 1%, não rejeitando, assim, a hipótese H4. Indivíduos com atitudes financeiras adequadas tem menor probabilidade de pertencer ao grupo de pessoas mais fortemente afetadas, indicando que uma gestão financeira adequada pode influenciar positivamente o menor abalo por choques. Tal hipótese é condizente com os resultados de Klapper, Lusardi e Panos (2013), que em seu estudo apontaram que pessoas com maior nível de educação financeira foram menos atingidas por um choque financeiro, sugerindo que educação financeira e, por consequência, bom comportamento financeiro, é primordial para enfrentar choques com baixo nível de impacto. O resultado encontrado também condiz com o estudo de Xiao et al. (2011), que identificaram que indivíduos com bons comportamentos financeiros possuem menor propensão ao endividamento.

A variável sexo também apresenta coeficiente positivo (0.4195) e estatisticamente significativa ao nível de 10%, não rejeitando a hipótese H6. Assim, verifica-se que ser do sexo feminino é um fator significativo para ser mais fortemente impactado pela crise em relação ao referencial comparativo (sexo masculino), corroborando resultados de estudos anteriores, que já haviam evidenciado a maior fragilidade das mulheres com relação a finanças, como maior propensão à contração de dívidas (BERG et al., 2010) e maior nível de analfabetismo financeiro (LUSARDI E MITCHELL, 2008; LUSARDI E TUFANO, 2009; POTRICH et al., 2014). Tudo o mais constante, ser do sexo feminino aumenta em 4,6% a probabilidade de estar mais alto na escala de impacto por choques financeiros, evidenciando a vulnerabilidade das mulheres com relação à gestão financeira. Tal resultado corrobora os estudos de Chen e Volpe (1998), que evidenciaram que mulheres tem menores níveis de conhecimento financeiro, e, assim, são mais suscetíveis a serem impactadas por choques. Ainda, o resultado se mostra contrário aos achados de Davies e Lea (1995) e de Wang, Lu e Malhotra (2011), que evidenciaram que homens tem maior propensão a endividarem-se do que mulheres.

Em relação à variável agradabilidade, apresenta coeficiente positivo (0.2058) e estatisticamente significativa ao nível de 5%, corroborando, dessa forma, a hipótese H2, uma vez que o estudo mostrou que pessoas mais agradáveis tem maior probabilidade de serem mais afetadas por choques. Tal resultado é consistente com as evidências encontradas por Nyhus e Webley (2001), que demonstra que pessoas com maiores níveis de agradabilidade possuem menor propensão a poupar e maior

propensão ao endividamento. De acordo com os resultados do presente estudo, ser agradável aumenta em 22% a probabilidade de estar mais alto na escala de impacto por choques financeiros. O resultado encontrado também condiz com as evidências encontradas por Asebedo et al. (2017), que sugerem que o traço de personalidade agradabilidade prejudica o comportamento de poupança dos indivíduos.

Quanto ao grau de escolaridade, ter cursado somente o ensino médio mostrou-se um fator significativo para estar mais baixo na escala de afetação da crise em relação ao referencial comparativo (ter cursado pós-graduação). Esta variável apresenta coeficiente negativo (-0.6854) e estatisticamente significativa ao nível de 5% no modelo estimado, indicando que pessoas que cursaram somente o ensino médio possuem probabilidade 7,5% menor de estar mais alto na escala de impacto por crises. Tal resultado não é consistente com os achados do estudo de Ponchio (2006), que demonstrou que escolaridade e propensão ao endividamento são negativamente relacionados, bem como com o estudo de Chen e Volpe (1998), o qual evidenciou que pessoas com maior nível de escolaridade também possuem maior nível de conhecimento financeiro e, por consequência, tem mais condições de serem menos afetados por crises.

Com relação aos traços de personalidade (exceto a agradabilidade), ao locus de controle outros poderosos e à idade, não se mostraram significativos aos níveis usuais, indicando que não tem influência significativa sobre a propensão de ser impactado por uma possível crise financeira, rejeitando a hipótese H2 (em relação ao neuroticismo, extroversão e abertura) e H5. Este resultado não corrobora a literatura existente, que sugere que a idade é significativa para indicar propensão a apresentar comportamentos financeiros inadequados (GATHERGOOD, 2012), assim como traços de personalidade são significativamente correlacionados com a gestão financeira (DONNELLY, IYER E HOWELL, 2012).

3.1 TESTES DE ROBUSTEZ

Quanto aos testes de adequação do modelo, na aplicação do teste qui-quadrado identificou-se resultado significativo. Isso indica que o ajuste do modelo é significativo para previsão da escala de impacto pela crise em comparação ao não-ajuste de nenhum modelo.

Além disso, os questionários padronizados aplicados apresentaram resultados satisfatórios de consistência interna, medidos pelo Alpha de Cronbach (vide Anexo B), exceto para o questionário de Traços de Personalidade, cujo cálculo e interpretação dos resultados é prejudicado pelo excesso de fatores em relação à quantidade de itens.

A matriz de correlação apresentada no Anexo C demonstra que as correlações, em geral, são baixas, indicando que não há problemas de multicolinearidade de maior ordem. As maiores correlações ocorrem entre comportamento financeiro e neuroticismo ($r(366) = -0,39$; $p < 0,01$), indicando o fato de que pessoas mais neuróticas tendem a apresentar pior comportamento financeiro; e também entre locus de controle outros poderosos e ao azar ($r(366) = 0,59$; $p < 0,01$), sugerindo que pessoas que atribuem os acontecimentos da sua vida ao acaso também os atribuem a atitudes de outras pessoas, apresentando locus de controle externo como um todo.

A fim de verificar se tal correlação de maior ordem pode ter afetado os resultados, o modelo foi novamente estimado incluindo apenas uma das variáveis de Locus de Controle. Verifica-se que ao incluir apenas a variável Locus de Controle ao Azar, os resultados mantêm-se bastante similares, conforme reportado na Tabela 6.

Tabela 6 – Resultado da regressão logística ordinal estimada com a variável Locus de Controle ao Azar

Variável	Coeficiente	Wald Z	p-valor
Locus de Controle ao Azar	0.1166	3.93	0.000***
Extroversão	-0.0850	-1.28	0.199
Agradabilidade	0.1765	2.06	0.039**
Conscienciosidade	-0.1233	-1.57	0.118
Neuroticismo	0.0804	1.30	0.195
Abertura	-0.0020	-0.03	0.978
Comportamento Financeiro	-0.0447	-3.71	0.000***
Idade	0.0125	1.31	0.189

continua

continuação

Variável	Coeficiente	Wald Z	p-valor
Sexo feminino	0.4357	1.99	0.046**
Escolaridade Ensino Fundamental	0.0774	0.18	0.858
Escolaridade Ensino Médio	-0.7199	-2.32	0.020**
Escolaridade Ensino Superior	-0.3591	-1.38	0.169
Pseudo - R ²	0.0743		
Qui-quadrado	62.31		
Qui-quadrado (p-valor)	0.000		
Número de observações	366		

Nota: *** significância a nível de 1%, ** significância a nível de 5%, * significância a nível de 10%

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao excluir as variáveis Locus de Controle Interno e Ao Azar, verifica-se na tabela 7 que Locus de Controle Outros Poderosos torna-se significativa ao nível de 1%, quando não era significativa no modelo estimado com todas as variáveis.

Tabela 7 – Resultado da regressão logística ordinal estimado com a variável Locus de Controle Outros Poderosos

Variável	Coeficiente	Wald Z	p-valor
Locus de Controle Outros Poderosos	0.0842	3.35	0.001***
Extroversão	-0.0650	-0.99	0.320
Agradabilidade	0.1819	2.12	0.034**
Conscienciosidade	-0.1168	-1.48	0.138
Neuroticismo	0.0582	0.94	0.347
Abertura	0.0058	0.08	0.935
Comportamento Financeiro	-0.0452	-3.74	0.000***
Idade	0.0085	0.91	0.365
Sexo feminino	0.5361	2.42	0.015**
Escolaridade Ensino Fundamental	0.3874	0.93	0.353
Escolaridade Ensino Médio	-0.5576	-1.84	0.066*
Escolaridade Ensino Superior	-0.3072	-1.18	0.236
Pseudo - R ²	0.0692		
Qui-quadrado	58.03		
Qui-quadrado (p-valor)	0.000		
Número de observações	366		

Nota: *** significância a nível de 1%, ** significância a nível de 5%, * significância a nível de 10%

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados incluindo somente a variável Locus de Controle Interno são reportados na Tabela 8. Nela verifica-se que a variável deixou de ser significativa.

Quanto às demais variáveis, os resultados são semelhantes aos encontrados no modelo estimado com todas as variáveis.

Tabela 8 – Resultado da regressão logística ordinal estimado com a variável Locus de Controle Interno

Variável	Coeficiente	Wald Z	p-valor
Locus de Controle Interno	-0.0510	-1.46	0.143
Extroversão	-0.0517	-0.80	0.425
Agradabilidade	0.1481	1.76	0.079*
Conscienciosidade	-0.0975	-1.22	0.223
Neuroticismo	0.0711	1.15	0.249
Abertura	0.0073	0.10	0.920
Comportamento Financeiro	-0.0484	-4.05	0.000***
Idade	0.0048	0.51	0.607
Sexo feminino	0.3938	1.79	0.074*
Escolaridade Ensino Fundamental	0.5953	1.44	0.150
Escolaridade Ensino Médio	-0.4278	-1.42	0.156
Escolaridade Ensino Superior	-0.2886	-1.12	0.264
Pseudo - R ²	0.0583		
Qui-quadrado	48.93		
Qui-quadrado (p-valor)	0.000		
Número de observações	366		

Nota: *** significância a nível de 1%, ** significância a nível de 5%, * significância a nível de 10%

Fonte: Dados da pesquisa.

Dessa forma, verifica-se que as correlações de maior ordem encontradas não impactaram os resultados encontrados.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo analisar a influência de características comportamentais relacionadas a locus de controle, traços de personalidade e comportamento financeiro, bem como variáveis demográficas, como sexo, idade e escolaridade, no nível de impacto pelo choque econômico vivenciado no Brasil desde o ano de 2014. Foram elencados quatro objetivos específicos que buscaram verificar o nível de impacto do choque econômico brasileiro na vida financeira dos indivíduos; investigar o comportamento dos entrevistados; validar os fatores investigados e analisar o perfil comportamental das pessoas afetadas ou não pelo choque financeiro.

Foram utilizados 366 questionários para a mensuração dos resultados, cujos respondentes são residentes da região da Grande Porto Alegre com idade igual ou superior a 20 anos, afetados ou não pelo choque econômico brasileiro.

Através de uma regressão logística ordinal, foram encontradas variáveis significantes no que se refere a locus de controle, gênero, escolaridade, comportamento financeiro e agradabilidade. Assim, as hipóteses H1, H2, H4 e H6 foram alcançadas.

As variáveis comportamentais e demográficas testadas no modelo explicam cerca de 8% da variável dependente e portanto, para estudos futuros, este serve de referencial. Contudo, sugere-se a inclusão de outros fatores que possam vir a explicar de forma mais adequada a variável dependente.

Para validação dos fatores investigados, utilizou-se o Alpha de Cronbach. Como resultado encontrou-se que os questionários de Locus de Controle e Comportamento Financeiro utilizados demonstraram consistência, enquanto o questionário de Traços de Personalidade ficou prejudicado neste aspecto.

Na aplicação do teste qui-quadrado de ajuste identificou-se resultado significativo, indicando que o ajuste do modelo é adequado para previsão da escala de impacto pela crise.

Avaliou-se também a correlação entre as variáveis preditoras, verificando-se que, em geral, não há forte correlação entre elas, contribuindo para a consistência do modelo. Com o objetivo de verificar se a maior correlação encontrada – entre locus de controle ao azar e outros poderosos – teria afetado os resultados, foram estimados novos modelos excluindo variáveis relacionadas, encontrando-se que não afetaram os achados.

As contribuições deste estudo apresentam algumas restrições, principalmente de caráter amostral, uma vez que investigou-se somente a região da grande Porto Alegre, sendo prudente ampliar o cenário de pesquisa para obter resultados mais consistentes. Apesar da restrição destacada, a gestão financeira e o impacto de choques econômicos na vida financeira dos indivíduos são assuntos de extrema relevância, uma vez que influenciam diretamente no bem estar geral da população e na economia do país como um todo. Assim, são necessários estudos mais aprofundados nesta área, investigando outros fatores comportamentais e demográficos, a fim de identificar os principais aspectos que levam as pessoas a serem mais ou menos atingidas.

Como principal contribuição deste estudo destaca-se a tentativa de verificar as principais características das pessoas mais afetadas pela crise em comparação àquelas não afetadas e, assim, ter a possibilidade de atuar diretamente nos aspectos mais problemáticos, auxiliando-as a prepararem-se para superar os efeitos de crises e enfrentar possíveis futuros choques. Como citado anteriormente, foi identificado que há diferença significativa no comportamento financeiro entre as pessoas menos afetadas e fortemente afetadas, o que indica que ações voltadas à educação financeira da população devem ser intensificadas. Além disso, ficou evidente a necessidade de dar maior atenção ao sexo feminino, que mostrou-se mais afetado pelo choque econômico vivenciado no Brasil nos últimos anos.

REFERÊNCIAS

- AGRESTI, A. **Categorical Data Analysis**. 2^a ed. Nova Jersey: John Wiley and Sons, 2002.
- ANDRADE, J.M. **Evidências de Validade do Inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade para o Brasil**. 2008. Tese de Doutorado em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações. Universidade de Brasília, 2008.
- ARAÚJO, J.M.G. **Adequabilidade e evidências psicométricas de uma escala de personalidade baseada no Big Five Inventory-10 a uma região do sul do Brasil**. 2012. Dissertação de Mestrado em Saúde e Comportamento. Universidade Católica de Pelotas, Pelotas/RS, 2012.
- ASEBEDO, S.D.; SEAY, M.C.; WILMARTH, M.J.; ARCHULETA, K. **From Personality to Saving Behavior: Bridging the Gap**. Consumer Interests Annual, v. 63, 2017.
- ATKINSON, A.; MESSY, F. **Measuring financial literacy: results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study**. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, N. 15, OECD Publishing, 2012.
- BANDURA, A. **Toward a unifying theory of behavioral change**. Psychological Review, 84(2), 191–215, 1977.
- BARATELLA, F. **Excesso de Confiança: Estudantes versus Gerentes**. 2007. Dissertação de Mestrado em Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.
- BAZERMAN, M.H. e MOORE, D. **Processo Decisório**. 7^a ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- BELSKY, G.; GILOVICH, T. **Proteja Seu Dinheiro de Você Mesmo**. São Paulo: Futura, 2002.
- BENET-MARTÍNEZ, V.; JOHN, O. P. **Los cinco grandes across cultures and ethnic groups: multitrait multimethod analyses of the big five in Spain and English**. Journal of Personality and Social Psychology, 75(3), 729-750, 1998.
- BERG, C.; SANEM J.; LUST K.; AHLUWALIA, M; KIRCH, M.; AN, L. **Health-related characteristics and incurring credit card debt as problem behaviors among college students**. The Internet Journal of Mental Health, v.6 (2), 2009.
- BRANDSTATTER, E.; BRANDSTATTER, H. **What's money worth? Determinants of the subjective value of money**. Journal of Economic Psychology, v. 17, p. 443-464, 1996.
- BRICKER, J.; KENNICKELL, A. B.; MOORE, K. B.; SABELHAUS, J. **Changes in U.S. family finances from 2007 to 2010: evidence from the Survey of Consumer Finances**. Federal reserve Bulletin, v. 98, n. 2, p. 1-80, 2012.

BRITT, S.; CUMBIE, J.; BELL, M. **The Influence of Locus of Control on Student Financial Behavior**. College Student Journal, v. 47, 178-184, 2013.

CAMPARA, J. P.; CERETTA, P. S. **Atitude ao endividamento: uma análise da influência dos fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas**. In: XXXV Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Fortaleza, 2015.

CAPLAN, G. **Principles of preventative psychiatry**. New York/London: Basic Books, 1964.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 3a ed. São Paulo: Mc Graw-Hill do Brasil, 1983.

CHEN, H.; VOLPE, R. P. **An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students**. Financial Services Review, 7(2), p. 107-128, 1998.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO. **Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) - janeiro 2017**. Disponível em <http://cnc.org.br/central-do-conhecimento/pesquisas/economia/pesquisa-nacional-de-endividamento-e-inadimplencia-do--26>. Acesso em: 18 de Abril de 2017.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES LOJISTAS. **65% dos brasileiros não possuem reserva financeira**. Disponível em <http://www.cndl.org.br/noticia/65-dos-brasileiros-nao-possuem-reserva-financeira>. Acesso em: 18 de Abril de 2017.

COOPERSMITH, S. **Coopersmith Self-esteem Inventory**. Consulting Psychologists Press, Palo Alto, 1989.

COSTA JR, N.C.A.; MACEDO JR, J. S.; ZINDEL, M.T.L.; ARRUDA, P.B. **Efeito disposição e experiência no mercado financeiro**. Revista de Economia e Administração, v. 6, 447-463, 2007.

DONNELLY, G., IYER, R.; HOWELL, R. T. **The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers**. Journal of Economic Psychology, v. 33(6), 1129–1142, 2012.

FABER, R. J.; O'GUINN, T. C. **A Clinical Screener for Compulsive Buying**. Journal of Consumer Research, v. 19, n.3, 459-469, 1992.

FÁVERO, L.P.; BELFIORE, P.; SILVA, F.L.; CHAN, B.L. **Análise de Dados – Modelagem Multivariada para Tomada de Decisões**. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FERREIRA, V. R.M. **Psicologia Econômica: Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008

FIELD, A. **Descobrimos a Estatística Usando o SPSS**. Editora Bookman, 2009.

FLORES, S. A. M.; VIEIRA, K. M.; CORONEL, D. A. **Influência dos fatores comportamentais na propensão ao endividamento.** R. Adm. FACES Journal Belo Horizonte, v. 12, n. 2, 13-35, 2013.

FREITAS, A. L. P., RODRIGUES, S. G. **A avaliação da confiabilidade de questionários: uma análise utilizando o coeficiente alfa de Cronbach.** XII SIMPEP, Bauru/SP, 2005.

FRIEDMAN, H. S., SCHUSTACK, M. W. **Teorias da personalidade. Da teoria clássica à pesquisa moderna.** 2ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa de Emprego e Desemprego da Região Metropolitana de Porto Alegre.** Disponível em www.fee.rs.gov.br. Acesso em: 17 de Abril de 2017.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. **PIB Municipal total per capita 2015.** Disponível em www.fee.rs.gov.br. Acesso em: 30 de Abril de 2018.

GARDARSDÓTTIR, R. B.; DITTMAR, H. **The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland's perceived prosperity.** Journal of Economic Psychology, v. 33(3), 471–481, 2012.

GATHERGOOD, J. **Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness.** Journal of Economic Psychology, v. 33, 590–602, 2012.

HAIR J.F.;BLACK W.C.; ANDERSON, R.E.; RONALD L.T. **Análise Multivariada.** 6ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HALFELD, M.; TORRES, F. DE F. L. **Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro.** Revista de Administração de Empresas, v. 41, 64–71, 2001.

HANLEY, A.; WILHELM, M.S. **Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes.** Journal of Economic Psychology, v.13, p. 5-18, 1992.

HOLMES, T.; RAHE, R. H. **The social readjustment rating scale.** Journal of Psychosomatic Research, v. 11, 213 – 218, 1967.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Mensal.** Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em: 09 de Maio de 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Estimativas populacionais para os municípios e para as Unidades da Federação brasileiros em 01.07.2015.** Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em: 11 de Maio de 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas Nacionais Trimestrais.** Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em: 11 de Maio de 2017.

JOHN, O. P., DONAHUE, E. M., e KENTLE, R. L. **The Big Five Inventory-Versions 4a and 54**. Berkeley, CA: University of California, Berkeley, Institute of Personality and Social Research, 1991.

KAHNEMAN, D. **A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality**. American Psychologist, v. 58, 2003.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect theory: an analysis of decision under risk**. Econometrica, v. 47, n. 2, p.263-291, 1979.

KEESE, M. **Who Feels Constrained by High Debt Burdens? – Subjective vs. Objective Measures of Household Indebtedness**. Journal of Economic Psychology, v. 33, n. 169, p. 5-31, 2012.

KHOLILAH, N.A.; IRAMANI, R. **Studi Financial Management Behavior Pada Masyarakat Surabaya**. Journal of Business and Banking, 3(1), 69-80, 2013.

KLAPPER, L., LUSARDI, A.; PANOS, G. A. **Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis**. Journal of Banking and Finance, v. 37, 3904-3923, 2013.

KUNKEL, F. I. R.; VIEIRA, K. M.; POTRICH, A. C. G. **Causas e Consequências da Dívida no Cartão de Crédito: uma Análise Multifatores**. R.Adm., v.50, n.2, p.169-182, 2015.

LEA, S. E. G., WEBLEY, P.; WALKER, C. M. **Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use**. Journal of Economic Psychology, v. 16(4), 681–701, 1995.

LEA, S.; WEBLEY, P.; LEVINE, M. **The economic psychology of consumer debt**. Journal of Economic Psychology, v.14, 85-119, 1993.

LEITE,P.L.; RANGÉ, B.P.; RIBAS, R.C.; FILOMENSKY, T.Z.; SILVA, A.C.O. **Tradução e adaptação semântica da Compulsive Buying Scale para o português brasileiro**. Jornal Brasileiro de Psiquiatria, v. 60, n. 3, p. 176-181, 2011.

LEVENSON, H. **Activism and powerful others: Distinctions within the concept of internal-external locus of control**. Journal of Personality Assessment, 38, 377-383, 1974.

LEVENSON, H. **Multidimensional locus of control in psychiatric patients**. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41(3), 397–404, 1973.

LEVENSON, H. **Distinctions within the concept of internal-external control: Development of a new scale**. In: 80th Annual Convention of the American Psychological Association, v. 7, 259-260, 1972.

LEVENSON, H. **Differentiating among internality, powerful others, and chance. Research with the Locus of Control Construct**. Nova York: Academic Press, 15-63, 1981.

LIVINGSTONE, S. M.; LUNT, P. K. **Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants.** Journal of Economic Psychology, v. 13(1), 111–134, 1992.

LUSARDI, A., TUFANO, P. **Debt Literacy, Financial Experiences and Overindebtedness.** NBER Working Paper No. 14808, 2009.

LUSARDI, A., MITCHELL, O.S. **Planning and financial literacy: how do women fare?.** American Economic Review 98 (2), 413–417, 2008.

MARTÍN-LABO, J.; NÚÑEZ, J.; NAVARRO, J.; GRIJALVO, F. **The Rosenberg Self-Esteem Scale: translation and validation in university students.** The Spanish Journal of Psychology, v.10(2), p. 458-467, 2007.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing – Uma Orientação Aplicada.** 3ª edição. Editora Bookman, 2001.

McCRAE, R. R. **O que é personalidade? Introdução à psicologia das diferenças individuais.** Porto Alegre: Artmed, 2006.

McNAIR, S.; SUMMERS, B.; BRUIN, W. B.; RANYARD, R. **Individual-level factors predicting consumer financial behavior at a time of high pressure.** Personality and Individual Differences 99, 211–216, 2016.

MONTEIRO, D.L.; FERNANDES, B.; SANTOS, W.R. **Finanças Pessoais: Um Estudo dos seus Princípios Básicos com Alunos da Universidade de Brasília.** In: II Congresso Nacional de Administração e Ciências Contábeis, 2011, Rio de Janeiro.

MOURA, A.G. **Impacto dos diferentes níveis de materialismo na atitude ao endividamento e no nível de dívida para financiamento do consumo nas famílias de baixa renda no município de São Paulo.** 2005. Dissertação de Mestrado em Administração de Empresas. Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2005.

MULLAINATHAN, S.; THALER, R. H. **Behavioral Economics.** Working paper. National Bureau of Economic Research, 2000.

NORVILITIS, J. M., MERWIN, M. M., OSBERG, T. M., ROEHLING, P. V., YOUNG, P. & KAMAS, M. M. **Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students.** Journal of Applied Social Psychology, 36 (6): 1395-1413, 2006.

NYHUS, E. K., e WEBLEY, P. **The role of personality in household saving and borrowing behavior.** European Journal of Personality, v. 15, 85–103, 2001.

O'NEILL, B.; XIAO, J. **Financial Behaviors Before and After the Financial Crisis: Evidence from an Online Survey.** Journal of Financial Counseling and Planning, v. 23, n. 1, p. 33-46, 2012.

OLIVEIRA, T.M.; IKEDA, A. A.; SANTOS, R. C. **Compra Compulsiva e a Influência do Cartão de Crédito**. RAE, v. 44 , 89-99, 2004.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender**. OECD Centre: Paris, France. 2013.

OVIDO, H. C., CAMPO-ARIAS, A. **Aproximación al uso del coeficiente alfa de cronbach**, Revista Colombiana de Psiquiatría, v. 34, 572-580, 2005.

PARROTTA, J. L.; JOHNSON, P. J. **The Impact Of Financial Attitudes And Knowledge On Financial Management And Satisfaction Of Recently Married Individuals**. Journal of Financial Counseling and Planning, 9(2), 59–75, 1998.

PANCHIO, M. C. **The Influence of Materialism on Consumption Indebtedness in the Context of Low Income Consumers From the City of Sao Paulo**. Tese de doutorado. Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2006.

PERRY, V. G.; MORRIS, M. D. **Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior**. Journal of Consumer Affairs, vol. 39 (2), 2005

PONCHIO, M.C.; ARANHA, F.; TODD, S. **Estudo Exploratório do Construto de Materialismo no Contexto de Consumidores de Baixa Renda do Município de São Paulo**. In: 30^o Encontro da ANPAD. Salvador, Brasil, 2006.

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; CORONEL, D. A.; BENDER FILHO, R. **Modelando a Propensão ao Endividamento: Fatores Comportamentais e Socioeconômicos são Determinantes?**. Revista de la Facultad de Ciencias Económica: Investigación y Reflexión, Vol. XXIV (2), 85-110, 2016.

POTRICH, A. C. G. ; VIEIRA, K. M. ; CORONEL, D. A. ; BENDER FILHO, R. **Alfabetização financeira no sul do Brasil: modelagem e invariância entre gêneros**. In: Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais: São Paulo, 2014.

RAMMSTEDT, B.; JOHN, O. P. **Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German**. Journal of Re-search in Personality, 41(1), 203–212, 2007..

RICHINS, M. L.; DAWSON, S. **A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation**. Journal of Consumer Research, 19(3), 303, 1992.

ROSENBERG, M. **Society and the adolescent self-image**. Princeton: Princeton University Press, 1965.

ROTTER, J. B. **Some problems and misconceptions related to the construct of internal versus external control of reinforcement.** Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43(1), 56–67, 1975.

ROTTER, J. B. **Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement.** Psychological Monographs, 80(1, Whole No. 609), 1966.

ROTTER, J. B. **Social learning and clinical psychology.** Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1954.

ROMERO-GARCÍA, O. **Investigación motivacional en el Laboratorio de Psicología de la Universidad de Los Andes.** Universidad de Los Andes, Venezuela, n. 80, 1986.

SÁNCHEZ, E.; BARRÓN, A. **Social psychology of mental health: the social structure and personality perspective.** The Spanish Journal of Psychology, v. 6, p. 3-11, 2003.

SAUCIER, G. **Mini-markers: A brief version of Goldberg's unipolar Big-Five markers.** Journal of Personality Assessment, v.63(3), 506 - 516, 1994.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO. **Em um mês, 700 mil devedores foram negativados.** Disponível em <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/indice/1350>. Acesso em: 06 de Maio de 2016.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO. **41% dos brasileiros que compram por impulso estão inadimplentes.** Disponível em www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/970. Acesso em: 05 de Abril de 2016.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO. **50% das brasileiras chegam ao fim do mês sem sobra financeira.** Disponível em www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/1330. Acesso em: 05 de Abril de 2016.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO. **Mais da metade dos brasileiros comprou por impulso nos últimos três meses.** Disponível em www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/927. Acesso em: 05 de Abril de 2016.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO. **Perfil do Consumidor com e sem dívidas no Brasil – Como o Consumidor paga as dívidas.** Disponível em www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/857. Acesso em: 05 de Abril de 2016.

SHERER, M.; E.MADDUX, J. **The self-efficacy scale-construction and validation.** Psychological Reports, 1982.

SHOCKEY, S. S. **Low-wealth adults financial literacy. Money management behavior and associates factors, including critical thinking.** Tese de Doutorado. Universidade de Utah, Estados Unidos, 2002.

SIMON, H. A. **A behavioural model of rationality choice.** Quarterly Journal of Economics, v. 69, n.1, p. 99-118, 1955.

SLOVIC, P. **Psychological study of Human Judgement: Implications for Investment Decision Making.** The Journal of Finance. V. 27, 779-799, 1972.

STONE, B.; MAURY, R. V. **Indicators of personal financial debt using a multidisciplinary behavioral model.** Journal of Economic Psychology, v. 27(4), 543–556, 2006.

TAMAYO, A. **Validade fatorial da escala Levenson de locus de controle.** Psicologia: Teoria e Pesquisa, v. 5, n.1, 111-122, 1988.

THALER, R. **The End of Behavioral Finance: Why Behavioral Finance Cannot Be Dismissed.** Financial Analysts Journal, v. 55(6), 12–17, 1999.

TOKUNAGA, H. **The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research.** Journal of Economic Psychology, v. 14(2), 285–316, 1993.

TRINDADE, L. L.; RIGHI, M. B.; VIEIRA, K. M. **De onde vem o endividamento feminino? Construção e validação de um modelo PLS-PM.** READ, ed. 73, n. 3, 718-746, 2012.

VIEIRA, K. M.; FRAGA, L. S.; VALCANOVER, V. M.; CATTELAN, V. D.; FLORES, S. A. M.; CAMPARA, J. P. **De Onde Vem o Bem-Estar Financeiro?: Análise dos Fatores Comportamentais, do Gerenciamento Financeiro e da Renda.** Teoria e Prática em Administração, v. 6, n. 2, 2016.

VIEIRA, K. M., FLORES, S. A. M., KUNKEL, F. R., CAMPARA, J. P. & PARABONI, A. L. **Níveis de Materialismo e Endividamento: Uma Análise de Fatores Socioeconômicos na Mesorregião Central do Estado no Rio Grande Do Sul.** RACEF – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace, 10: 1-20, 2014.

VIEIRA, K. M., FLORES, S. A. M. & CAMPARA, J. P. **Propensão ao Endividamento no Município de Santa Maria (RS): Verificando Diferenças em Variáveis Demográficas e Culturais.** Teoria e Prática em Administração, 4 (2): 180-205, 2014.

XIAO, J. J.; TANG, C.; SERIDO, J.; SHIM, S. **Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: application and extension of the theory of planned behavior.** Journal of Public Policy and Marketing, v. 30, n. 2, p. 239-258, 2011.

XIAO, J.J.; TANG, C.; SHIM, S. **Acting for Happiness: Financial Behavior and Life Satisfaction of College Students.** Social Indicators Research, Vol. 92(1), p.53-68, 2009.

YAMAUCHI, K.; TEMPLER, D. **The development of a money attitude scale.** Journal of Personality Assessment, 46(5), 522–528, 1982.

WANG, L., LU, W.; MALHOTRA, N. K. **Demographics, attitude, personality and cred-it card features correlate with credit card debt: A view from China.** Journal of Economic Psychology, v. 32(1), 179–193, 2011.

WEBLEY, P.; NYHUS, E. K. **Life-cycle and dispositional routes into problem debt.** British journal of psychology, v.92(3), 423-446, 2001.

WORTHY, S. L., JONKMAN, J. & BLINN-PIKE, L. **Sensationseeking, risk-taking, and problematic financial behaviors of college students.** Journal of Family and Economic Issues, 31 (2): 161-170, 2010.

ZERRENNER, S. A. **Estudo sobre as razões para a população de baixa renda.** 2007. Dissertação de Mestrado em Administração. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2007.

ANEXO A – QUESTIONÁRIO

Quais fatos ocorreram na sua vida nos últimos 2 anos?

		Discordo	Concordo
1	Tive minha renda reduzida.		
2	Mudei hábitos para reduzir meus gastos.		
3	Contraí mais dívidas.		
4	Minha capacidade de economizar foi reduzida.		
5	A crise econômica brasileira afetou diretamente a situação descrita nas questões acima.		
6	A crise econômica brasileira não teve influência na situação descrita nas questões acima.		
7	A crise econômica brasileira afetou, porém indiretamente, a situação descrita nas questões acima.		
8	Atualmente gasto mais do que ganho.		
9	Atualmente gasto menos do que ganho.		
10	Atualmente gasto o mesmo do que ganho.		

Nas afirmativas abaixo, marque seu grau de concordância.

		Discordo totalmente	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
11	Se vou ou não vou tornar-me um líder depende principalmente de minha capacidade.					
12	Minha vida é, em grande parte, determinada por acontecimentos inesperados.					
13	Sinto que o que ocorre em minha vida é determinado principalmente por pessoas mais poderosas do que eu.					

		Discordo totalmente	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
14	Se eu vou ou não sofrer um acidente de automóvel depende principalmente de eu ser ou não um bom motorista.					
15	Quando faço planos, sempre tenho certeza de que vou realizá-los.					
16	Geralmente não tenho oportunidade de proteger meus interesses pessoais da influência do azar.					
17	Quando eu consigo o que quero, frequentemente, é porque tenho sorte.					
18	Embora eu tenha muita capacidade, só conseguirei ter uma posição importante se pedir ajuda a pessoas de prestígio.					
19	A quantidade de amigos que tenho depende de quão agradável eu sou.					
20	Verifico, frequentemente, que o que está para acontecer fatalmente acontecerá.					
21	Minha vida é controlada principalmente por pessoas poderosas.					
22	Se eu vou ou não sofrer um acidente de automóvel, isto é principalmente questão de sorte.					

		Discordo totalmente	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
23	As pessoas como eu têm pouca chance de proteger seus interesses pessoais quando estes entram em choque com os interesses de pessoas poderosas.					
24	Nem sempre é desejável para mim fazer planos com muita antecedência, porque muitas coisas acontecem por uma questão de má ou boa sorte.					
25	Para conseguir o que desejo, necessito de ajuda de pessoas superiores a mim.					
26	Se eu vou ou não me tornar um líder, depende principalmente de eu ter sorte suficiente para estar no lugar certo, na hora certa.					
27	Se as pessoas importantes decidirem que não gostam de mim, provavelmente eu não conseguirei ter muitos amigos.					
28	Eu posso, quase sempre, determinar o que vai acontecer em minha vida.					
29	Frequentemente eu sou capaz de proteger meus interesses pessoais.					
30	Se eu vou ou não sofrer um acidente de automóvel depende muito do outro motorista.					

		Discordo totalmente	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
31	Quando eu consigo o que quero, frequentemente, é porque eu me esforcei muito.					
32	Para que meus planos se realizem, devo fazer com que eles se ajustem aos desejos das pessoas mais poderosas do que eu.					
33	Minha vida é determinada por minhas próprias ações.					
34	O fato de eu ter poucos ou muitos amigos deve-se, principalmente, à influência do destino.					
35	Anoto e controlo os meus gastos pessoais (ex.: planilha de receitas e despesas mensais).					
36	Comparo preços ao fazer uma compra.					
37	Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.					
38	Tenho um plano de gastos/orçamento.					
39	Consigo identificar os custos que tenho ao comprar um produto no crédito.					
40	Pago minhas contas em dia.					
41	Eu guardo parte da minha renda todo mês.					
42	Eu analiso minhas contas antes de fazer uma compra grande.					

		Discordo totalmente	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
43	Eu pago as contas do cartão de crédito integralmente para evitar a cobrança de juros.					
44	Eu poupo regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria.					
45	Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial.					
46	Possuo uma reserva financeira igual ou maior a 3 vezes as minhas despesas mensais, que pode ser resgatada rapidamente.					
47	Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro.					

Use a lista abaixo para se autodescrever da forma mais verdadeira possível.
 Descreva-se como você é hoje, não como deseja ser no futuro.

		Discordo totalmente	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
48	é reservado.					
49	é geralmente confiante.					
50	tende a ser preguiçoso.					
51	é tranquilo e lida bem com o stress.					
52	tem poucos interesses artísticos.					
53	é extrovertido, sociável.					
54	tende a encontrar defeito nos outros.					
55	realiza um trabalho com precisão.					
56	fica nervoso facilmente.					
57	tem uma imaginação ativa/fértil.					

58. Idade: _____ anos

59. Cidade onde reside:

59.1 () Porto Alegre

59.2 () Outra cidade da grande Porto Alegre

59.3 () Outra cidade fora da grande Porto Alegre

60. Estado civil:

60.1 () Casado(a)

60.2 () Solteiro(a)

60.3 () Viúvo(a)

60.4 () Divorciado(a)/Separado(a)

61. Sexo:

61.1 () Masculino

61.2 () Feminino

62. Qual é o seu grau de escolaridade?

62.1() Ensino Fundamental Incompleto

62.2() Ensino Fundamental Completo

62.3() Ensino Médio Incompleto

62.4() Ensino Médio Completo

62.5() Ensino Superior Incompleto

62.6() Ensino Superior Completo

62.7() Pós-graduação Incompleta

62.8() Pós-graduação Completa

63. Qual é a sua ocupação?

63.1() Está desempregado

63.2() Aposentado(a)

63.3() Funcionário(a) assalariado

63.4() Empresário(a)

63.5() Autônomo(a)

63.6() Outro.

64. Você já participou de algum curso de educação financeira?

64.1() Não

64.2() Sim

65. Como é a relação dos seus pais com dívidas?

65.1() Usam dívidas frequentemente e tem dificuldade de pagá-las

65.2() Usam dívidas frequentemente e pagam em dia

65.3() Raramente usam dívidas

65.4() Nunca usam dívidas e tem uma boa administração financeira.

65.5() Não sei.

66. Qual é a sua renda bruta mensal aproximada?

66.1() Até R\$ 2.207,32

66.2() De R\$ 2.207,33 a R\$ 4.414,64

66.3() De R\$ 4.414,65 a R\$ 11.036,60

66.4() De R\$ 11.036,61 a R\$ 22.073,20

66.5() Acima de R\$ 22.073,21

Para as questões a seguir, considere como dívida somente recursos de terceiros que você esteja utilizando, como empréstimo pessoal, cheque especial em uso, cartão de crédito em atraso, financiamento de carros e imóveis, carnê de crediário, etc.

67. Você possui dívidas/financiamentos?

67.1() Não

67.2() Sim. Se SIM responda as questões 68 a 71.

68. Quais tipos de dívidas você está utilizando?

68.1()Cheque especial

68.2()Cartão de crédito

68.3()Financiamento de bem móvel (carro, móveis, etc.)

68.4()Financiamento de bem imóvel (casa, terreno, etc.)

68.5()Crediário (loja, mercado)

68.6()Outro.

69. Estas dívidas (ou alguma delas) estão em atraso?

69.1()Não

69.2()Sim.

70. Qual foi a principal razão para a contratação da sua dívida?

70.1()Falta de planejamento

70.2()Desemprego ou queda na renda

70.3()Consumo exagerado

70.4()Problemas de saúde

70.5()Má gestão financeira

70.6()Facilidade de acesso ao crédito

70.7 ()Outro.

71. Qual é o valor total aproximado das suas dívidas totais, estando elas em atraso ou não?

71.1()R\$ 0,00

71.2()De R\$ 0,01 a R\$ 1.103,66

71.3()De R\$ 1.103,67 a R\$ 3.310,98

71.4()De R\$ 3.310,99 a R\$ 5.518,30

71.5()De R\$ 5.518,31 a R\$ 8.829,28

71.6()De R\$ 8.829,29 a R\$ 12.140,26

71.7()De R\$ 12.140,27 a R\$ 16.554,90

71.8()De R\$ 16.554,91 a R\$ 19.865,88

71.9()De R\$ 19.865,89 a R\$ 22.073,20

71.10()De R\$ 22.073,21 a R\$ 27.591,50

71.11()De R\$ 27.591,51 a R\$ 33.109,80

71.12()De R\$ 33.109,81 a R\$ 38.628,10

71.13()De R\$ 38.628,11 a R\$ 44.146,40

71.14()De R\$ 44.146,41 a R\$ 55.183,00

71.15()Acima de R\$ 55.183,01

72. Você possui investimentos / reservas financeiras?

72.1() Não

72.2() Sim. Se sim, responda as questões 73 e 74.

73. Quais são os tipos de investimentos que possui?

73.1() Poupança

73.2() CDB

73.3() Fundos de investimento

73.4() Ações

73.5() Títulos públicos

73.6() LCI / LCA

73.7() Não sei.

73.8() Outros.

74. Qual é o valor total aproximado dos seus investimentos/ reservas financeiras?

74.1() Até R\$ 1.103,66

74.2() De R\$ 1.103,67 a R\$ 3.310,98

74.3() De R\$ 3.310,99 a R\$ 5.518,30

74.4() De R\$ 5.518,31 a R\$ 8.829,28

74.5() De R\$ 8.829,29 a R\$ 12.140,26

74.6() De R\$ 12.140,27 a R\$ 16.554,90

74.7() De R\$ 16.554,91 a R\$ 22.073,20

74.8() De R\$ 22.073,21 a R\$ 27.591,50

74.9() De R\$ 27.591,51 a R\$ 38.628,10

74.10() De R\$ 38.628,11 a R\$ 44.146,40

74.11() De R\$ 44.146,41 a R\$ 55.183,00

74.12() De R\$ 55.183,01 a R\$ 71.737,90

74.13() Acima de R\$ 71.737,91

ANEXO B – ALPHA DE CRONBACH

Questionário	Total de Itens	Total de Fatores	Alpha de Cronbach
Lócus de Controle	24	3	0,780
Comportamento Financeiro	13	1	0,913
Traços de Personalidade	10	5	0,242

Fonte: Dados da pesquisa.

ANEXO C – CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS PREDITORAS

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
X1	1.0000						
X2	-0.0518	1.0000					
X3	0.0699	0.5943	1.0000				
X4	0.0274	0.0247	0.0924	1.0000			
X5	0.1919	0.2235	0.1136	-0.0292	1.0000		
X6	0.2288	-0.1617	-0.0995	0.0093	0.3032	1.0000	
X7	-0.1702	0.2312	0.1922	0.1061	-0.3917	-0.1741	1.0000
X8	0.0795	-0.0101	-0.0137	0.2181	0.0307	0.0094	0.0381
X9	0.1517	-0.2821	-0.3385	-0.0827	0.1389	0.1832	-0.2535
X10	-0.0709	-0.0771	-0.1047	-0.1493	0.0329	0.2052	-0.0964
X11	-0.1365	-0.0492	0.0685	0.0962	-0.1153	0.0013	0.1376
X12_12	-0.0786	0.1910	0.2672	-0.0546	-0.0011	0.0516	0.1369
X12_34	0.0476	0.0654	0.1564	-0.0315	0.0830	0.0818	0.0004
X12_56	0.0080	-0.0516	-0.0985	0.0257	0.0609	-0.0473	-0.0378

	X8	X9	X10	X11	X12_12	X12_34	X12_56
X1							
X2							
X3							
X4							
X5							
X6							
X7							
X8	1.0000						
X9	0.0457	1.0000					
X10	-0.0948	0.0733	1.0000				
X11	-0.1046	-0.1033	-0.0245	1.0000			
X12_12	-0.1298	-0.2719	0.1479	-0.0321	1.0000		
X12_34	-0.1322	-0.2372	0.0310	0.0494	-0.2101	1.0000	
X12_56	0.1124	0.0328	-0.1144	-0.0639	-0.2299	-0.3727	1.0000

Fonte: Dados da pesquisa.